



# 永春桃花季 掀起国潮浪漫风

## “文旅+婚恋”创新模式古风姻缘会在永春盛启, 打造浪漫新地标

■海都记者 陈丹萍 苏鹏峰  
通讯员 刘锦荣 颜彩虹 文/图

春意渐浓,桃花灼灼。2月27日,“北溪桃源·遇见月老”——第十四届永春桃花季古风姻缘会系列活动启动。“永春县民政局婚姻登记处北溪婚姻登记点”揭牌仪式同步启动,本届桃花季古风姻缘会通过“文旅+婚恋”的创新模式,将北溪文苑打造为永春浪漫新地标。



新人着传统中式礼服举行婚礼

### 中式婚礼浪漫开场 体验传统婚俗魅力

当天上午,10对新人身着传统中式礼服,在亲友和观众的祝福中,开启了一场浪漫的中式集体婚礼。仪式环节不仅重现了“三书六礼”的典雅仪程,还融入了闽南传统婚俗,展现了中华婚嫁文化的深厚底蕴。新人们在众人的见证下,在醉春亭、桃花谷、画苑、鹊桥这些浪漫景点中,以山水为证、桃花为媒,开启人生新篇章,沉浸式体验了一场充满诗意与浪漫的姻缘盛会。

新人彭许娟接受记者采访时说:“这场婚礼让我感受到了中华民族传统(婚礼)的庄重跟典雅,非常震撼。”而新郎刘先生和爱人张女士表示,能体验到古代的婚礼仪式,非常开心,且意义非凡。月老扮演者吴永沅告诉记者,桃花在我国传统中是爱情的象征,此次活动将古风婚礼与闽南婚俗相结合,像牵红巾环节,寓意新人白头偕老。



在桃花间、鹊桥上,开启人生新篇章(林宝华/图)

### 多元活动精彩纷呈 助力乡村文旅发展

本届桃花季古风姻缘会通过“文旅+婚恋”的创新模式,将北溪文苑打造为永春浪漫新地标。除了浪漫的古风婚礼,景区内还设有宋风桃花集市、传统国风舞蹈表演、古风游船、川剧变脸等特色活动。北溪文苑以满园春光为礼,以国风为主线,全方位、多角度展现桃花季的北溪风光,为游客带来沉浸式国潮盛宴。

文体旅游局局长洪晓君介绍。

本次永春桃花季古风姻缘会系列活动从2月27日持续至3月30日,由中共永春县委、永春县人民政府主办,以“古风+姻缘”为主线,融合婚庆民俗、国潮文化、生态旅游等元素,旨在深化“有一种生活叫永春”文旅品牌内涵,推动全域旅游与乡村振兴融合发展。

“场景化、年轻化、跨领域融合的策划思路,是本次北溪桃源·遇见月老”——第十四届永春桃花季古风姻缘会系列活动的最大亮点,将永春的生态资源与传统文化转化为可感知、可参与的文旅体验,不仅为游客呈现了一场‘桃花与古风共舞’的春日盛宴,更以‘诗意经济’助力乡村振兴与文旅发展。”永春县

此外,永春县民政局婚姻登记处北溪婚姻登记点是永春县首个户外婚姻登记点,其将婚姻登记服务和本地婚俗文化、文旅资源结合起来,提升了婚姻登记管理和服务水平,打造更符合年轻人追求个性化、独特体验需求的领证便民服务场所。有意向结婚的新人们可以提前预约,走进北溪,感受古风魅力,共度桃花季,尽享好春光。

# 在“米粉王国”卖牛肉面 凭啥?

## “80后”伉俪柳州姑娘阿匡和河北小伙小丛,用热爱与坚守,追寻自己的成功之路

■海都记者 刘薇 文/图

春节期间,海都记者踏上返乡旅途,从福建泉州一路抵达广西柳州。在柳州,记者邂逅了一对“80后”夫妻,有幸聆听他们精彩的创业故事。在“米粉王国”柳州,柳州姑娘阿匡和河北小伙小丛,做出了一个与众不同的选择——卖牛肉面。凭借着对美食的热爱和不懈的努力,终于打造出了一碗深受当地食客喜爱的牛肉面。他们的创业故事,不仅展现了柳州的多元与包容,也让人不禁联想到泉州——同样是一个充满多元与包容,机遇与挑战并存的地方。在泉州,也有着无数像阿匡和小丛这样的创业者,他们怀揣梦想,勇敢地追寻属于自己的成功之路。

### 高价牛肉面的“真香”传奇

“你家牛肉面,凭啥一碗卖到26块?”一见面店价目表,大刘觉得不可思议。在柳州工作多年的大刘来自兰州,喜爱面食,吃面无数。这家面店正是“阿匡牛

肉面”。面店坐落于柳州东环路,并非市中心。不怪大刘惊讶,柳州物价低,一碗螺蛳粉10元上下,这家小店,一碗牛肉面怎么能卖到26元?

这样的质疑,阿匡见得太多。她不急不躁,微笑道:“您可以试试,看到底值不值。”

大刘一尝,事实证明:真香!新鲜的牛腩炖煮得恰到好处,香气扑鼻,铺满

半边碗;爽滑劲道的面条根根分明,裹挟着浓郁的汤汁,一碗下肚,鲜香、醇厚、微辣,满足感从胃里蔓延至全身。从此,大刘成了阿匡牛肉面的铁粉。

### 副业干成主业 哪料热销后又遇冷

阿匡大名匡俊,是土生土长的柳州姑娘;小丛名叫丛培金,来自河北承德,两人都是“80后”。2007年,两人在北京相遇、相知、相爱,组建了家庭。两年后,两人辞职,辗转宁波、北京,与朋友合作餐饮生意。2012年,夫妻俩的第一个孩子果果出生。考虑到孩子的教育问题,2015

年春节,夫妻俩带着果果回到了柳州。

由于工作并不稳定,两人便寻思着搞个副业。小丛回忆,在北京那会儿,为了一份老北京炸酱,他拜了好几位师傅,这酱果果也爱极了,一碗又一碗炸酱面吃下肚。

夫妻俩把做好的酱料拿给朋友试吃,收获了一众好

评。既然这么好吃,为什么不拿去卖呢?最后,他们装瓶定价,开始在朋友圈售卖。

一开始生意不温不火,2019年末,随着外卖订单激增,因为用料实在,味道不错,很快火起来。阿匡告诉记者,后来她干脆辞职,专心做炸酱生意。为了满足食客们的需求,2020年,夫妻俩在东环路

租了店面。“逐步正规了,办了营业执照、卫生许可证,还注册了小作坊,可以网上销售,生意越做越踏实。”小丛笑说,2020、2021年两年,每天营业额五六百元打底,高峰时达2000多元。可从2023年起,牛肉酱销售额逐渐下滑,夫妻俩一合计,决定转线下堂食,开家牛肉面店。

### 转换“赛道” 凭牛肉面“逆风翻盘”

柳州人爱吃粉,为什么不开粉店?小丛说,一来柳州遍布螺蛳粉店,竞争激烈;二来,自己已经有一定的客户基础,而且做了这么久的牛肉酱,做牛肉面也更有优势。虽然柳州吃面食的人少,但他们仍旧决定试试。小丛坚信,“好吃不分南北,只要东西好,就一定会有人接受”。

2024年9月底,“阿匡牛肉面”店正式开张。夫妻俩每天去市场采购新鲜牛腩及各种配菜,用猪骨牛骨鸡肉熬制一大锅浓郁汤汁,用的是普通价位2倍

的好面,连油都是鲁花生油……

成本高,定价自然低不了。一碗牛肉面定价26元,经常会吓退头次进店的食客,但只要客人愿意尝试,往往会成为回头客。牛肉面店开业5个月,食客越来越多,夫妻俩经常忙得脚不沾地,干得倍有成就感。

小丛与阿匡计划着,今年先做一个中央厨房店,2年内开到3~5家分店。在打好基础后,下一步就该走出柳州,走出广西了。说不准,未来还会走进福建,走进泉州。



小夫妻从线上卖自制牛肉酱,发展到线下创立牛肉面馆